



## Key Account Management

### Objectifs :

Ce cycle très complet et abouti offre aux Key Account Managers, aux commerciaux et responsables de prospection chargés de gérer des grands comptes, la capacité de développer avec succès leur activité commerciale. Par grands comptes, il faut entendre aussi bien les multinationales que les entreprises publiques ou administrations et collectivités.

Réservée aux Account Managers débutants ou confirmés, voulant être encore plus performants, cette formation leur permet de maîtriser les éléments essentiels de cette gestion tout à fait particulière. Ils parviendront à découvrir les véritables motivations des décideurs afin de mieux répondre à leurs besoins..

Ce séminaire va aborder de manière approfondie les différentes étapes essentielles pour mener à bien un cycle de vente au sein des comptes stratégiques. Les éléments-clés sont :

- ◆ Reconnaître le profil des clients et donc leurs attentes
- ◆ S'adapter aux différents profils
- ◆ La préparation de la négociation
- ◆ La mise en place d'une négociation constructive
- ◆ Connaître ses marges en terme de négociation
- ◆ S'appuyer sur une véritable stratégie de la valeur ajoutée
- ◆ La gestion d'un grand compte et le choix du bon interlocuteur
- ◆ Faire preuve d'assertivité
- ◆ Fidéliser les clients

### Public concerné :

Tous les gestionnaires de comptes stratégiques quel que soit leur secteur d'activité (ICT, médical, industriel...) sont concernés par ce séminaire car les exercices sont naturellement spécifiques pour chacun des environnements.

Tant les nouveaux vendeurs que les vendeurs plus chevronnés désireux de mettre en application les stratégies nécessaires pour gérer les grands comptes sont concernés par cette formation. Les groupes seront constitués de manière homogène pour garantir les résultats de l'apprentissage.

### Déroulement du stage :

Ce stage, de maximum 8 participants, est avant tout pratique et combine ici l'apprentissage par la mise en situation et les études de cas réels afin que tous les éléments du séminaire soient directement applicables sur le terrain. Et ce afin d'aider les participants concrètement dans leur gestion des grands comptes.

**Organisation du séminaire :** 3 à 5 jours selon l'environnement

### Autres formations commerciales :

- Techniques de vente de base : 2 jours
- Techniques de vente approfondie : 2 jours
- Gérer une équipe commerciale : 4 à 6 jours
- Gestion de la relation clientèle : 2 jours
- Faire face aux clients difficiles : 1 jour